

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Waktu Dan Tempat Pelaksanaan

Penelitian ini dimulai pada hari ini, bulan Agustus, pukul 09:00, dan akan berlangsung hingga selesainya proses pengajuan proposal yang bertujuan untuk memperoleh dosen RTA. Selanjutnya, penelitian ini akan terus berlanjut untuk mengatasi permasalahan yang terdapat dalam topik yang diangkat dalam penelitian yang berjudul. “Pengelolaan limbah minyak jelantah menjadi produk lilin aroma terapi berdasarkan prinsip ekonomi islam”.

Kegiatan Produksi Lilin Aroma Terapi dilaksanakan di Jl. Muhajirin No 20, Kota Bengkulu.

B. Alat Dan Bahan

1. Alat

- Kompor
- Panci
- Sendok Makan
- Wadah stenlis
- Kemasan Lilin

2. Bahan

- Minyak jelantah : 1,5 liter
- Palm wax : 1,5 kg
- Summbu Lilin : 50 pcs

- Essential oil : 2 pcs
- Pewarna : 5 gr



Gambar 3.1 Bahan-Bahan Pembuatan Lilin Aroma Terapi dari Minyak Jelantah

C. Proses Pembuatan

1. Bahan yang digunakan dalam Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) ini mencakup, sebagai langkah awal, persiapan minyak jelantah yang akan digunakan. Pastikan minyak sudah dingin. Setelah itu, saring minyak melalui

kain saring atau saringan yang berpori halus. Proses penyaringan ini bertujuan untuk memisahkan partikel-partikel makanan atau endapan yang masih tertinggal dalam minyak, sehingga menghasilkan minyak yang lebih bersih;

2. Diamkan minyak tersebut selama semalam atau 12 jam;
3. Setelah didiamkan semalam, panaskan minyak menggunakan panci diatas kompor dengan api kecil;



Gambar 3.2 Proses Pemanasan Minyak Jelantah yang telah diendapkan sebelumnya

4. Masukkan Palm max kedalam minyak, lalu aduk kembail hingga tercampur rata;



Gambar 3.3 Memasukkan Palm Wax kedalam Minyak

5. Tuangkan pewarna secukupnya (dalam pembuatan ini menggunakan pewarna dari crayon) ;



Gambar 3.4 Menuangkan Pewarna kedalam campuran Minyak dan Palm Wax

6. Tuangkan essential oil sebanyak 5 ml;



Gambar 3.5 Menuangkan Essential Oil kedalam Cairan Minyak dan Palm

7. Aduk hingga tercampur rata, jika sudah tercampur rata lalu matikan kompor;
8. Siapkan cetakan lilin yang sudah dimasukkan sumbu;

9. Tuangkan lilin kedalam cetakkan tersebut;



**Gambar 3.6 Masukkan Cairan Lilin yang sudah siap
kedalam Cetakkan**

10. Tunggu sampai mengeras lalu lilin pun siap dikemas untuk dijual.



**Gambar 3.7 Produk Lilin Aroma Terapi dari Minyak
Jelnatak yang Telah siap kemas**

D. Pangsa Pasar

Pangsa pasar merupakan persentase proporsional dari total penjualan yang dikuasai oleh suatu perusahaan dibandingkan dengan para pesaingnya dalam pasar yang relevan. Pangsa pasar atau market share adalah ukuran perbandingan yang digunakan untuk mengidentifikasi berapa bagian dari keseluruhan pasar (100 persen) yang berhasil dikuasai oleh suatu perusahaan maupun kompetitornya, serta untuk mengevaluasi sejauh mana kualitas produk dan harga yang ditawarkan berpengaruh terhadap persepsi konsumen. Semakin besar pengaruh suatu produk terhadap preferensi konsumen, maka hal tersebut akan berdampak positif terhadap peningkatan volume penjualan dan dominasi perusahaan atas pangsa pasar yang ada.¹⁶ Penguasaan pangsa pasar juga dipandang sebagai salah satu strategi yang efektif dalam mengembangkan skala bisnis atau usaha, karena peningkatan pangsa pasar akan secara langsung berimplikasi pada naiknya permintaan terhadap produk di pasar. Konsekuensinya, volume produksi akan turut meningkat, termasuk keterlibatan tenaga kerja dalam proses produksi barang-barang tersebut.¹⁷

¹⁶ Annisa Zulfani and others, 'Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal, 5.6 (2023), pp. 3188–3202

¹⁷ Ahya Aprillia Ratri Parastri Fatimah, Manajemen Media Radio Gema Surya Fm Ponorogo Dalam Mempertahankan Pangsa Pasar, 2024.

E. Proses Pemasaran

Proses pemasaran merupakan rangkaian kegiatan strategis yang dijalankan oleh suatu perusahaan guna mempromosikan serta mengenalkan produk kepada konsumen, dengan tujuan memengaruhi keputusan pembelian agar konsumen merasa puas terhadap produk yang ditawarkan, yang pada akhirnya menciptakan loyalitas dan mendorong konsumen untuk terus melakukan pembelian berulang, sehingga perusahaan tetap mempertahankan pangsa pasar dan produk yang ditawarkan tetap diminati. Aktivitas dalam memberikan nilai manfaat kepada orang lain dengan harapan memperoleh keuntungan sering kali disebut sebagai bisnis. Pemasaran merujuk pada serangkaian aktivitas dan proses yang mencakup penciptaan, komunikasi, penyampaian, serta pertukaran penawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, maupun masyarakat luas. Proses pemasaran berawal dari pemenuhan kebutuhan dasar manusia yang kemudian berkembang menjadi keinginan yang lebih kompleks. Upaya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut menjadi dasar dari konsep pemasaran. Kegiatan pemasaran memegang peranan penting dalam suatu usaha karena melalui aktivitas ini, keuntungan atau manfaat ekonomis dapat diperoleh. Syariah marketing merupakan cabang dari ilmu bisnis yang mengarahkan seluruh proses penciptaan, penawaran, dan pertukaran nilai dari pelaku usaha

kepada para pemangku kepentingannya, dengan tetap mengacu pada akad serta prinsip-prinsip muamalah sesuai ajaran Islam.

F. Analisa Kelayakan Usaha/ Program

Studi Kelayakan Bisnis dilakukan sebagai langkah untuk mengidentifikasi kemungkinan munculnya berbagai permasalahan di masa mendatang, sehingga dapat meminimalkan risiko terjadinya penyimpangan terhadap hasil yang ditargetkan dari suatu aktivitas investasi. Dengan demikian, Studi Kelayakan Bisnis memiliki fungsi dalam mengevaluasi beragam aspek yang berpotensi menjadi kendala maupun peluang terhadap rencana investasi yang akan dijalankan. Oleh karena itu, keberadaan Studi Kelayakan Bisnis dapat menjadi dasar atau pedoman yang memberikan arah bagi pelaksanaan usaha yang telah dirancang.¹⁸

Aspek – aspek Studi Kelayakan Bisnis

a. Aspek Pasar

Berdasarkan analisa yang dilakukan pada aspek pasar, terlihat bahwa permintaan terhadap produk lilin aromaterapi menunjukkan tren yang positif dan berpotensi terus meningkat. Hal ini mengindikasikan bahwa peluang pasar masih terbuka lebar, sehingga dari sudut pandang

¹⁸ Indra Alfajri and others, 'Analisis Kelayakan Usaha Minuman Daeng Fruit's Di Makassar', *Malomo: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 1.1 (2023), pp. 42–43.

aspek pasar, pengembangan bisnis lilin aromaterapi dinilai layak dan prospektif untuk dilakukan.

b. Aspek Teknis

Analisa yang dilakukan pada aspek ini memberikan gambaran yang jelas mengenai alur proses kerja serta mekanisme distribusi barang dagangan secara menyeluruh. Selain itu, hasil analisa juga menunjukkan adanya potensi untuk memperluas jaringan keagenan dalam penjualan produk ini, sehingga memungkinkan jangkauan pasar yang lebih luas dan peningkatan volume penjualan. Dengan demikian, rencana pengembangan bisnis yang akan dilakukan dinilai layak dan strategis untuk direalisasikan.

c. Aspek Keuangan

Hasil perhitungan pada aspek keuangan menunjukkan bahwa rencana pengembangan bisnis yang akan dilakukan berada dalam kategori layak dan menguntungkan. Berdasarkan proyeksi keuangan yang telah disusun, penambahan produk memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan laba usaha secara berkelanjutan. Hal ini tercermin dari tren kenaikan pendapatan serta efisiensi biaya yang mendukung pertumbuhan profitabilitas usaha dalam jangka panjang.

d. Aspek Hukum

Seluruh ketentuan hukum yang menjadi prasyarat dalam menjalankan kegiatan usaha, termasuk pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), serta pengajuan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) telah dipenuhi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Seluruh dokumen legalitas beserta persyaratan administratif telah disiapkan secara lengkap dan tersusun secara sistematis. Dengan terpenuhinya aspek legalitas ini, maka pengembangan bisnis dinilai layak untuk dilaksanakan karena telah memiliki dasar hukum yang kuat dan kepastian dalam operasionalnya.

e. Aspek Analisa Dampak Pada Lingkungan

Hasil analisis terhadap aspek Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) menunjukkan bahwa proses produksi dan penggunaan produk lilin aromaterapi tidak memberikan dampak negatif yang berarti terhadap lingkungan. Bahan dasar yang digunakan memiliki karakteristik ramah lingkungan, dan proses pembuatannya dilaksanakan dengan mengedepankan prinsip keberlanjutan serta pengelolaan limbah yang terencana dengan baik. Oleh karena itu, dari sudut pandang kelestarian lingkungan, pengembangan bisnis ini dinilai

layak untuk dilakukan dan sejalan dengan upaya pelestarian lingkungan hidup.

Produk yang penulis buat ini yaitu pengelolaan minyak jelantah menjadi lilin aroma terapi memiliki potensi pasar yang menjanjikan. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya produk ramah lingkungan dan gaya hidup sehat mendorong permintaan akan produk-produk alami seperti lilin aroma terapi. Di samping itu, minyak jelantah yang melimpah masih merupakan sumber daya yang belum dimanfaatkan secara maksimal. Melalui proses pengolahan menjadi produk yang memiliki nilai tambah, upaya ini tidak hanya menghasilkan manfaat ekonomi, tetapi juga turut mendukung upaya pelestarian lingkungan..

G. Analisa Keuntungan

Dalam menganalisis potensi keuntungan dari produk “Lilin Aroma Terapi”, sangat penting untuk mempertimbangkan strategi penetapan harga yang tepat dalam konteks pasar di Kota Bengkulu, dengan memperhitungkan biaya produksi serta harga yang ditawarkan oleh para pesaing, agar produk dapat diterima oleh konsumen dan meminimalisasi risiko kerugian. Proses produksi “Lilin Aroma Terapi” memerlukan ketersediaan dana yang memadai guna mendukung efektivitas pengelolaan usaha. Seiring berjalannya waktu, diharapkan kegiatan usaha ini dapat

mengalami perkembangan dan memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi lokal di Bengkulu.

Analisis keuntungan bertujuan untuk memproyeksikan potensi keuntungan yang dapat diperoleh dari kegiatan usaha pembuatan lilin aromaterapi, dengan mempertimbangkan volume penjualan, harga jual, serta kondisi persaingan pasar. Selain itu, dalam bagian ini juga dijelaskan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang mencakup biaya tetap, biaya variable.

No.	Aspek	Rincian	Total
A. Biaya Tetap			
1	Cetakan Lilin	30 unit	Rp. 30.000
2	Kompor	1 unit	Rp. 60.000
3	Panci	1 buah	Rp. 25.000
4	Timbangan Digital	1 unit	Rp. 25.000
5	Wadah/Mangkuk	2 buah	Rp.10.000
6	Sendok	2 buah	Rp.5.000
Jumlah			Rp. 155.000
B. Biaya Variabel			
1	Minyak Jelantah	1,5 Liter	Rp.-
2	Essential Oil	2 botol	Rp. 20.000
3	Pewarna Lilin	2 cat krayon	Rp. 5.000
4	Sumbu Lilin	30 Pcs	Rp. 16.000
5	Palm Wax	1,5 kg	Rp. 45.000
Jumlah			Rp. 91.000

Total Biaya			Rp. 246.000
C. Estimasi Penjualan			
1	Harga Jual lilin per - pcs	Rp. 10.000	
2	Jumlah lilin yang diproduksi	30 buah	Rp. 300.000
Total Pendapatan			Rp. 300.000
D. Keuntungan			
1.	Total Pendapatan	Rp. 300.000	
2.	Total Biaya	Rp. 246.000	
Keuntungan Bersih		Total Pendapatan - Total Biaya	Rp. 54.000

Tabel 3.3 Analisis Kenutungan

Rumus BEP :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya variabel Per Unit}}$$

1) Perhitungan

a) Biaya Tetap = Rp. 155.000

b) Biaya Variabel per Lilin :

1. Total Biaya Variabel = Rp. 91.000

2. Jumlah Lilin yang diproduksi = 30

3. Biaya Variabel per Lilin

$$= \text{Rp. } 91.000 / 30$$

$$= \text{Rp. } 3.100$$

c) Biaya Produksi per Unit

$$\begin{aligned} &= (\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}) / \text{Jumlah Unit} \\ &\text{Produksi} \\ &= (\text{Rp.155.000} + \text{Rp.91.000}) / 30 \\ &= \text{Rp. 8.200} \end{aligned}$$

d) Harga Jual per Unit

$$\begin{aligned} &= \text{Biaya Produksi per Unit} + \text{Margin Keuntungan} \\ &= \text{Rp. 8.200} + (20\% \times \text{Rp. 8.200}) \\ &= \text{Rp. 8.200} + \text{Rp. 1.640} \\ &= \text{Rp. 9.840} \end{aligned}$$

Jadi harga Jual Lilin per-unit sebesar Rp.9.840 atau dibulatkan menjadi Rp.10.000

2) Menghitung BEP

$$\begin{aligned} \text{BEP}(\text{Unit}) &= \frac{\text{Rp.155.000}}{\text{Rp. 10.000} - \text{Rp.2.500}} \\ &= \frac{\text{Rp. 155.000}}{\text{Rp. 7.500}} \\ &= 20,6 \text{ Lilin} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan ini, dapat diartikan bahwa perlu menjual sekitar 21 Lilin untuk mencapai titik impas dalam sekali produksi per unit.

Dalam menganalisis kelayakan usaha Lilin berbahan daur ulang, dilakukan perhitungan biaya dan pendapatan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh. Perhitungan ini dilakukan dengan membagi

biaya ke dalam dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan satu kali untuk keperluan alat yang digunakan dalam proses produksi. Biaya ini tidak berubah meskipun jumlah produksi bertambah atau berkurang.

Contoh alat yang termasuk dalam biaya tetap adalah:

No.	Nama Barang	Biaya
1	Cetakan Lilin	Rp. 30.000
2	Kompor	Rp. 60.000
3	Panci	Rp. 25.000
4	Timbangan Digital	Rp. 25.000
5	Wadah/Mangkuk	Rp.10.000
6	Sendok	Rp.5.000
Total Biaya Tetap (FC)		Rp. 155.000

Tabel 3.4 Biaya Tetap Produk

b. Biaya Variabel (Variable Cost)

No.	Nama Barang	Biaya
1	Minyak Jelantah	Rp.-
2	Essential Oil	Rp. 20.000
3	Pewarna Lilin	Rp. 5.000
4	Sumbu Lilin	Rp. 16.000
5	Palm Wax	Rp. 45.000
Total Biaya Variabel (VC)		Rp. 91.000

Tabel 3.5 Biaya Variabel Produk

Jika dalam satu bulan dilakukan 2 kali siklus produksi (setara dengan menghasilkan 20 Lilin), maka keuntungan bersih bulanan dapat dihitung sebagai berikut:

1. Total Biaya Produksi Bulanan (TC)

Biaya variabel bulanan:

$$1 \times \text{Rp.}75.000 = \text{Rp.}75.000$$

Total biaya bulanan:

$$\text{TC} = \text{FC} + \text{VC bulanan}$$

$$\text{TC} = \text{Rp.} 155.000 + \text{Rp.}75.000 = \text{Rp.} 230.000$$

2. Total Pendapatan (TR)

Jika harga jual per Lilin adalah Rp. 25.000, maka pendapatan dari 20 bingkai adalah:

$$\text{TR} = \text{Jumlah Produksi} \times \text{Harga Jual per Unit}$$

$$\text{TR} = 30 \times \text{Rp.} 10.000 = \text{Rp.} 300.000$$

3. Keuntungan Bersih (Profit)

Keuntungan bersih diperoleh dari selisih antara total pendapatan dan total biaya, dengan rumus:

$$\text{Profit} = \text{TR} - \text{TC}$$

$$\text{Profit} = \text{Rp. } 300.000 - \text{Rp. } 230.000 = \text{Rp. } 70.000$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, usaha Lilin dari bahan daur ulang mampu memberikan keuntungan bersih sebesar Rp. 253.000 per bulan. Usaha ini dinilai layak dijalankan karena tidak hanya menghasilkan keuntungan secara ekonomi, tetapi juga memiliki nilai lingkungan dengan memanfaatkan limbah yang tersedia di sekitar menjadi produk yang bernilai jual.

H. Rencana Anggaran Biaya

Tabel 3.5
Anggaran Biaya Lilin Aroma Terapi

NO	KEGIATAN	HARGA BARANG		JUMLAH
		Unit	Harga	
A.TAHAP PELATIHAN				
1.	Transportasi	1 Orang	Rp 20.000	Rp 20.000
	Palm wax	100gr	Rp 2.000	Rp 2.000
	Minyak jelantah	100gr	-	-
	Pewarna	2 tetes	Rp 500	Rp 500
	Essential oil	1ml	Rp 3.000	Rp 3.000
	Sumbu lilin	3 buah	Rp 500	Rp 1.500
	Cetakan lilin	3 buah	RP 1000	Rp 3.000
	Kotak kemasan	3 buah	Rp 1.000	Rp 3.000
	Jumlah			Rp 33.000

B. TAHAP PELAKSANAAN				
1	Bahan Habis Pakai			
	Minyak Jelantah	1,5 Liter	Rp.-	Rp.-
	Essential Oil	2 botol	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Pewarna Lilin	2 cat krayon	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Sumbu Lilin	30 Pcs	Rp. 16.000	Rp. 16.000
	Palm Wax	1,5 kg	Rp. 45.000	Rp. 45.000
	Kotak kemasan	30 buah	Rp 700	Rp 21.000
	Jumlah			Rp 112.000
2	Peralatan Tetap			
	Cetakan Lilin	30 unit	Rp. 30.000	Rp. 30.000
	Kompor	1 unit	Rp. 60.000	Rp. 60.000
	Panci	1 buah	Rp. 25.000	Rp. 25.000
	Timbangan Digital	1 unit	Rp. 25.000	Rp. 25.000
	Wadah/Mangkuk	2 buah	Rp.10.000	Rp. 10.000
	Sendok	2 buah	Rp.5.000	Rp. 5.000
	Cetakan Lilin	30 unit	Rp. 30.000	Rp. 30.000
	Jumlah			Rp. 155.000
C. PELAPORAN				
	Proposal Penggandaan	2buah	Rp 20.000	Rp. 40.000
	Jumlah			Rp 40.000

G. TRANSPORTASI				
	Bahan Bakar Minyak (BBM)	3 bulan	Rp 50.000	Rp 50.000
	Jumlah			Rp 50.000
H. PROMOSI				
	Kuota internet	1 minggu	Rp 30.000	Rp 30.000
	Stiker kemasan	30 lembar	Rp 500	Rp 15.000
	Jumlah			Rp 45.000
TOTAL BIAYA				Rp 402.000

Tabel di atas menunjukkan total keseluruhan rencana anggaran biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan program pembuatan lilin aromaterapi berbahan dasar minyak jelantah, yaitu sebesar Rp. 402.000. Anggaran tersebut dikelompokkan ke dalam tiga kategori, yaitu biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi-variabel, untuk memudahkan analisis kebutuhan dana produksi.

1. Biaya Variabel (Bahan Baku)

Biaya variabel meliputi semua bahan habis pakai yang digunakan dalam produksi lilin aromaterapi, seperti palm wax, minyak jelantah, essential oil, pewarna, sumbu lilin, serta kotak kemasan. Biaya ini akan berubah sesuai dengan jumlah produksi. Total biaya variabel adalah sebesar Rp. 155.000.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan pengeluaran yang bersifat investasi awal dan tidak berubah meskipun jumlah produksi ditingkatkan. Dalam program ini, biaya tetap meliputi peralatan produksi seperti panci, sendok, toples, saringan, gelas takar, dan gunting. Biaya tetap pada program pembuatan lilin aromaterapi ini sebesar Rp. 91.000.

I. Rencana Jadwal Kegiatan

Kegiatan ini akan dilaksanakan selama 4 bulan dengan jadwal sebagai berikut:

Tabel 3.6
Rencana Jadwal Kegiatan

No	Pelaksanaan Kegiatan	Bulan ke I				Bulan ke II				Bulan ke III				Bulan ke IV			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan																
2	Survey bahan baku																
3	Pelatihan dan Praktek																
4	Publikasi dan Promosi																
5	Produksi																
6	Pemasaran																
7	Evaluasi																
8	Pembuatan Laporan																

1. Perencanaan

Menurut Terry, perencanaan merupakan suatu proses dalam menetapkan serangkaian tugas yang perlu dilaksanakan oleh suatu kelompok untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Proses ini melibatkan kegiatan pengambilan keputusan yang berlandaskan pada

informasi yang dikumpulkan serta dianalisis secara sistematis, guna mendukung tercapainya keputusan yang tepat dan efisien.

2. Survey Bahan Baku

Dalam kesadaran global terhadap prinsip keberlanjutan, menjalin kemitraan yang kokoh dengan pemasok menjadi aspek krusial dalam rantai pasok. Melalui kegiatan survei lapangan dan peninjauan terhadap ketersediaan bahan baku, perusahaan dapat menjamin bahwa material yang digunakan bersumber dari pihak yang menerapkan tanggung jawab lingkungan secara konsisten, serta diproduksi dengan metode yang ramah terhadap keberlanjutan ekosistem.

3. Pelatihan Dan Praktek

Pelaksanaan pelatihan yang optimal tidak hanya berfokus pada penyampaian pengetahuan teknis, melainkan juga bertujuan untuk membentuk sikap profesional dan komitmen terhadap mutu. Pemahaman yang mendalam mengenai karakteristik bahan baku memungkinkan pelaku usaha untuk menentukan bahan yang paling sesuai dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi. Melalui latihan yang konsisten, keterampilan dalam mengidentifikasi serta menyelesaikan potensi hambatan produksi akan meningkat, yang pada

akhirnya berdampak pada peningkatan mutu produk yang dihasilkan.

4. Publikasi dan Promosi

Dalam praktik pemasaran, promosi dan publikasi merupakan dua komponen penting yang saling mendukung. Promosi mencakup segala bentuk aktivitas yang bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jasa kepada pasar sasaran guna mendorong peningkatan penjualan. Sebaliknya, publikasi merujuk pada penyebaran informasi mengenai produk, merek, atau entitas usaha kepada publik luas, baik melalui media konvensional maupun platform digital. Kedua pendekatan ini saling melengkapi dalam strategi pemasaran yang terintegrasi. Promosi juga berfungsi sebagai media komunikasi dari pihak penjual yang menyampaikan informasi secara tepat guna membentuk kesadaran, merubah sikap, dan mendorong perilaku konsumen dari yang semula tidak mengenal produk menjadi pembeli yang loyal.

5. Produksi

Produksi dipahami sebagai serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk menciptakan serta meningkatkan nilai manfaat dari suatu barang atau jasa melalui pemanfaatan berbagai faktor produksi, seperti tenaga kerja, keahlian, dan sumber daya lainnya. Kegiatan

produksi lilin aromaterapi akan dilaksanakan secara rutin di bengkel kerja yang beralamat di Jalan Muhajirin Raya Nomor 20, Kelurahan Padang Nangka, Kecamatan Singaran Pati, Kota Bengkulu. Proses produksi direncanakan berlangsung satu kali setiap bulan selama periode tiga bulan berturut-turut, dengan target produksi sebesar 30 box lilin per bulan. Oleh karena itu, dalam tiga bulan pelaksanaan, ditargetkan akan terwujud total produksi sebanyak 90 box lilin aromaterapi yang siap untuk didistribusikan ke pasar.

6. Pemasaran

Pemasaran merupakan serangkaian aktivitas yang dimulai dari proses perencanaan produk hingga produk tersebut berhasil dipasarkan kepada konsumen. Dalam tahapan ini, terjadi proses pertukaran nilai antara pihak produsen dan konsumen., di mana produk ditukar dengan sejumlah uang atau barang lainnya. Untuk mencapai tujuan penjualan sebanyak 90 unit, menggunakan strategi pemasaran yang beragam, meliputi pemasaran digital melalui platform seperti WhatsApp, Instagram, serta pemasaran langsung dengan menawarkan produk kepada masyarakat sekitar.

7. Evaluasi

Sebagai bentuk komitmen untuk terus meningkatkan kualitas produk, kami akan melakukan

evaluasi secara berkala terhadap respon konsumen terkait kenyamanan penggunaan, dan desain kemasan. Masukan yang kami terima akan menjadi acuan penting untuk melakukan perbaikan dan pengembangan produk di masa mendatang. Tujuannya adalah agar produk kami semakin disukai dan sesuai dengan kebutuhan serta ekspektasi konsumen.

8. Pembuatan Laporan

Penyusunan laporan ini bertujuan untuk membentuk dasar yang kokoh bagi kelangsungan operasional usaha. Melalui laporan yang disusun secara menyeluruh, mulai dari tahap perencanaan hingga evaluasi, diharapkan terbangun suatu sistem bisnis yang bersifat profesional dan berorientasi pada keberlanjutan. Laporan ini tidak hanya berperan sebagai bentuk dokumentasi kegiatan, tetapi juga menjadi instrumen untuk mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan serta mengevaluasi kinerja usaha, dan mengambil keputusan bisnis yang lebih baik.